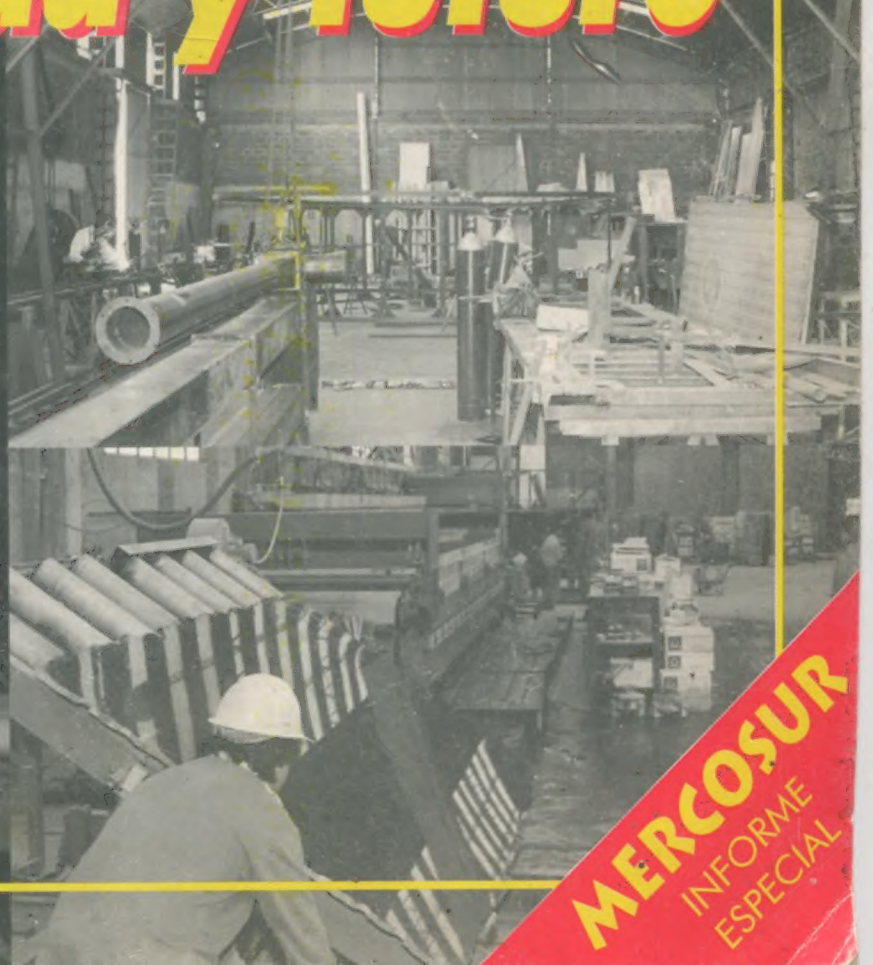
MAGAZINE
EMPRESARIAL

PUBLICACION MENSUAL DE LA CAMARA EMPRESARIA DE OLAVARRIA
AÑO I - Nº 2
OLAVARRIA - FEBRERO DE 1995

PARQUE INDUSTRIAL DE OLAVARRIA
Realidad y futuro



MERCOSUR
INFORME ESPECIAL

NOVA Editorial

BANCO EDIFICADORA

Tradición Bancaria y Toda una Red de Servicios

Integrante de FEDERBAN
Sistema Federal de Bancos

UNA GAMA DE SERVICIOS ESPECIALES A SU DISPOSICION:

VIVIENDA FEDERAL - Plan de Ahorro Previo.

TITULOS Y ACCIONES

CAJEROS AUTOMATICOS (Red FEDERBAN y BANELCO)

y LICENCIA 2001

TARJETAS DE COMPRA Y CREDITO (VISA, ARGENCARD

Y CARTA FRANCA)

S.I.T. SERVICIO INFORMATICO TELEFONICO

DEBITOS AUTOMATICOS

SERVICIO DE ASISTENCIA AL VIAJERO "S.A.V."

SEGURO EN VIAJE "IBERO ASISTENCIA S.A."

COMERCIO EXTERIOR

CAMBIOS

PAGOS DE PENSIONES ITALIANAS

CENIT SEGURO DE RETIRO

SEGURO COMBINADO FAMILIAR "BANCO ELEGIDO"

BANCO EDIFICADORA

Banco de la Edificadora de Olavarría S.A.

REALIDAD Y FUTURO

Una aproximación a la realidad del Parque Industrial de Olavarría.

Páginas 6 y 7

¿QUE ES EL C.I.E.I.?

El CIEI y la asistencia informatica a empresas locales.

Páginas 16 y 17

EMPRESAS LOCALES

Hay casi 40 agencias de Remises distribuidas por la ciudad y la demanda ya no es la de otra época...

Páginas 8 y 9

SINTESIS DEL PROCESO EXPORTADOR

Toda la información necesaria para que nuestras empresas puedan decidir en cuestión.

Páginas 18 y 19

INFORME ESPECIAL

MERCOSUR

Una realidad económica para Sudamérica

El Mercosur en pocas palabras

Patentes y marcas

Páginas 11 a 14

CHICHE ANDREIS

En el escenario de la vida, donde todos somos extras, fuiste "estrella" con luz propia.

Página 20

SUMARIO PAG. 3
HISTORIA DE OLAVARRIA PAG. 4
EDITORIAL PAG. 5
ISO 9000 PAG. 15

Colaboran en esta Edición: *Lic. Ricardo Cervino*
Diario "Auge informa"

MAGAZINE
EMPRESARIAL

NOVA EDITORIAL-OLAVARRIA
Publicación mensual de la Cámara Empresaria de Olavarría - Buenos Aires

PROHIBIDA SU VENTA

DIRECCION GRAFICA INTEGRAL
MARIO PESCI
FABIAN LEDESMA

DIRECCION PERIODISTICA INTEGRAL
PABLO ZAMORA

COORDINADORES
ALBERTO PEÑA
RICARDO HALTER

FOTOS DE TAPA
SANDRO DIRAZAR

FOTOCOMPOSICION
FOTOMECANICA ARRAMON

IMPRESION
IMPRESOS UNIVERSAL

Registro de Propiedad Intelectual en trámite. Se autoriza la reproducción de los artículos citando la fuente.-

Tirada de esta edición:
1000 ejemplares

Historia de Olavarría

El nacimiento de Olavarría como ciudad y partido se remonta a la segunda década de 1800. Como parte de la conquista del territorio indígena, en 1822, el coronel Don Pedro Andrés García propone levantar fuertes y poblaciones en los actuales emplazamientos de Olavarría y Blanca Grande. El fuerte de Laguna Blanca Grande se funda 6 años más tarde, mientras el valle olavarriense estaba en poder de las tribus amigas del cacique Juan Manuel Catriel, que lo ocuparon por casi 50 años. En el año 1855 fracasó el intento de poblar dicho paraje debido a los adversos combates de Sierra Chica y San Jacinto, consecuencia por la que los restos del pueblo "Tapalqué Nuevo" quedaron reducidos a cenizas.

En 1864, el Teniente Coronel Ignacio Rivas lo ocupó definitivamente al emplazar el "Campamento de las Puntas del Arroyo Tapalquén", en una zona muy cercana a la actual Plaza Aguado.

Una vez obtenido estos territorios, el poblado comenzó a extenderse merced a la diligente actividad del Coronel Alvaro Barros, quien definitivamente fundó el "Pueblo de Olavarría" el 25 de noviembre de 1867, luego de haber obtenido el reconocimiento oficial. El decreto respectivo fue firmado por el Gobernador Adolfo Alsina y refrendado por el Secretario de Gobierno, Nicolás Avellaneda.

Ya en 1877 se empiezan a formar las primeras colonias agrícolas ruso-alemanas (Nievas-San Jacinto-San Miguel), y el 23 de octubre de 1878 Olavarría pasa a ser cabecera de su propio partido.

El 20 de abril de 1879, desde este incipiente poblado, el General Julio Argentino Roca parte al frente de su expedición al Desierto.

FUNDADOR: El Coronel Alvaro Barros, oficial destacado de la Campaña al Desierto. Fue legislador de la Banca del Senado y Gobernador de la Patagonia. Sus restos se encuentran en un cofre, debajo del Monumento en la Plaza que actualmente lleva su nombre. Falleció el 13 de enero de 1892.

ORIGEN DEL NOMBRE: Lleva el nombre del Coronel José Valentín de Olavarría, soldado de la Independencia que acompañó fielmente al General José de San Martín en toda su campaña libertadora. Falleció en la Banda Oriental en 1845, y sus restos fueron repatriados en 1880.

Circuitos turísticos

El partido de Olavarría cuenta con dos circuitos turísticos, el urbano y el serrano.

En el primero de ellos se puede visitar el Museo Municipal "Dámaso Arce", en el que funcionan dos sectores: el Museo de Artes Plásticas, donde se exhiben obras cinceladas por don Dámaso Arce, con una técnica especial, como fue la de Benvenutto Cellini; y el Museo Etnográfico, con exposiciones de material etnográfico y arqueológico de pueblos indígenas. También en la zona urbana se encuentra el Parque Mitre a la vera del arroyo Tapalqué. Comienza en la Avenida Colón y termina en la Avenida Del Valle, con atractivos puentes colgantes uniendo ambas márgenes del arroyo. En el lugar se encuentran diferentes monumentos y bustos, entre los que se destacan al General San Martín y los caídos por la Patria, este último obra de un arquitecto olavarriense.

Aparece como atractivo turístico en este circuito el Parque Zoológico "La Máxima", en un hermoso predio de 43 hectáreas, y a solo 3 kilómetros del centro urbano, y ocupa lo que era el antiguo casco de la estancia "La Máxima". Existen sectores para pic-nics y parrillas y camping, siendo el lugar más importante donde se encuentra el zoológico. Este es el tercero en importancia de la provincia de Buenos Aires y está ubicado dentro de los diez mejores de la República Argentina.

ARNALDO JORGE JUAIEK
CEREALES
Avda. Alberdi 2447 - Tel. (0284) 21745 - 7400 Olavarría

EDITORIAL

UNA RESPONSABILIDAD COMUN

El comienzo de un nuevo año se ha mostrado con diversas variantes en la vida del país. Sustos financieros y palabras de gobernantes y economistas crearon circunstaciales temores en Latinoamérica. La crisis económica en México, surgida al mismo tiempo en que el Mercosur cobraba vida, generó sensaciones ambiguas en los países de Sudamérica. El viaje del Ministro de Economía Domingo Cavallo a Estados Unidos, para convencer a los inversores norteamericanos que la estabilidad argentina es confiable, fue sólo un detalle en la carrera proselitista que lleva el oficialismo. A eso se suma el anuncio de nuevas privatizaciones y de un bajo índice inflacionario para 1995.

Pero la actividad cotidiana continúa inexorable. Todos debemos cooperar para que este año el aporte masivo de la comunidad, desprendida de conformaciones políticas, colabore para que las perspectivas de los próximos meses brinden posibilidades de realización para todos.

Más allá de las idas y vueltas generadas por los nuevos gobiernos surgidos de la voluntad popular en las próximas elecciones de mayo, los ciudadanos tenemos parte de responsabilidad. Un compromiso para que mejore el nivel de vida de todos los ciudadanos. Y, tal vez, ya no limitándonos a la Argentina, sino pensando en la integración con los habitantes de países vecinos, para conformar una comunidad unificada que comience a pensar en grande.

El camino no será sencillo, pero hay abierta una esperanza. Sólo debemos mirar para adelante desde nuestra actividad. De lo contrario, seremos desplazados. Ya fuere por no poder enfrentar la competencia o por el enajenamiento a capitales foráneos. La posibilidad está en la unión de los empresarios. Pensando juntos en el modo de operar con la apertura de mercados más amplios. No podemos quedarnos a la expectativa.

En esta época del año se piensa en positivo. Actuemos en consecuencia.

INFORME ESPECIAL **PARQUE INDUSTRIAL OLAVARRIA...(1ª Parte)**

Realidad y Futuro

Es esta una aproximación a la realidad del Parque Industrial de Olavarría. Como tal, el informe es una visión general del estado en que se encuentra el predio como un todo. En el próximo número ahondaremos en opiniones de los empresarios sobre la problemática actual que afecta sus industrias.

En el Parque Industrial Olavarría (PIO) funcionan alrededor de 50 industrias, dedicadas a una amplia gama de la producción, como las madereras, metalúrgicas, constructoras, de plástico reforzado, explotadoras de granito, etc. La situación económica, como en todos lados, no es la adecuada, pero se mantiene el optimismo en los empresarios. Eso sí, el sacrificio que significa para la industria el ajuste que la economía argentina está llevando a cabo necesita del apoyo estatal.

El panorama general que ofrece el predio, a simple vista, da una sensación de abandono. Hace ya un año que el municipio retiró los 3 empleados que se dedicaban al mantenimiento y no hay quien se ocupe de, por ejemplo, cortar el pasto. Existe la iniciativa de formar un consorcio entre las empresas, pero hasta el momento no hay nada resuelto. Un intento del intendente por crear una comisión solamente funcionó un corto tiempo. Se hicieron algunas reuniones, pero la poca asistencia derivó en la nada.

El Parque Industrial es considerado un predio privado, por eso la Municipalidad no se siente enteramente comprometida a prestar ese servicio, aunque existen en el lugar terrenos municipales abandonados.

Otra de las inquietudes que presenta este sector productivo de Olavarría tiene que ver con la pavimentación de la Avenida de los Trabajadores y una adecuada iluminación de la Ruta 226 para que el lugar pueda ser identificado con facilidad. Aparentemente ambas necesidades van en camino de solucionarse, por cuanto la Municipalidad ya anunció la construcción de la capa asfáltica por esa importante arteria que llega de Olavarría hasta el predio sin necesidad de utilizar la ruta. En el otro caso, la Cooperative de Electricidad estaría comprometida a mejorar la iluminación de acceso al lugar.

En tanto, el agua y la luz de las calles internas del Parque siguen estando en manos del municipio y Coopelectric.

Por el lado de la seguridad no existen mayores problemas, ya que entre 4 ó 5 empresas se organizan para tener una vigilancia privada. De todos modos, en los últimos meses ha habido robos, pero no sería éste un problema más grave que en el resto de la ciudad.

En el PIO II, se hace imprescindible mayor inversión del Estado en infraestructura. Da la impresión de ser cualquier cosa menos un Parque Industrial.Y esto tiene que ver con una mejor disposición de las calles internas como de las entradas.

EL CHASQUI
servicio postal s.r.l.
SEGURIDAD Y RAPIDEZ en el envío de su correspondencia.
Casa Central: CORONEL SUAREZ 4279 - TELEFAX 0284-30700 - 7400 - OLAVARRIA - BUENOS AIRES

Situación económica y Mercosur

De acuerdo a esta primera aproximación que realizamos sobre la realidad y el futuro de las industrias del PIO, la situación económica no parece salir del marco general que presenta el país. Se ha notado un deterioro. Los gastos fijos aumentaron y existe menor rentabilidad. Algunas industrias han tenido que reducir su personal y otras se esfuerzan por mantenerse hasta que el ajuste se convierta en estabilidad y crecimiento.

Si hubiera que utilizar un concepto para ilustrar este presente, podría decirse que la industria está pasando por un mal momento. No hay créditos y el costo argentino es caro, fundamentalmente en lo que respecta a impuestos y energía.

Muchas de estas industrias aseguran que les conviene mucho más importar mercadería que fabricarla aquí, y esto, indefectiblemente, genera desempleo. Por eso es necesario que el Estado coloque una suerte de andador a estas pequeñas y medianas empresas que, en definitiva, son el sostén de muchas familias.

Las grandes empresas, como puede observarse, están despidiendo gente debido a las grandes inversiones en tecnología que reemplazan la mano de obra. Entonces, los empresarios del PIO coinciden en que hay que cuidar estas industrias, estas fuentes de trabajo para beneficio de todos.

Por el lado del ingreso de nuestro país al MERCOSUR en las condiciones actuales no existirían cambios provechosos. A la industria nacional se le hace muy difícil competir con Brasil mano a mano con cero de arancel. En el vecino país la mano de obra es mucho más barata que aquí: entre 100 y 120 dólares. Lo mismo ocurre con el precio de la energía: 0,60 centavos en Brasil contra 0,18 en Argentina.

De todos modos existe una marcada fe en que la situación mejorará. Que el ajuste del cinturón en poco tiempo más les dará a los empresarios ese respiro de tranquilidad que están esperando. Es un panorama difícil, pero si la economía del país da señales de mejora, hay optimismo. Por eso, la preocupación de muchos también está asentada en el PIO: hay que solucionar el tema de la desocupación: ***"Si no hay fuentes de trabajo, no tenemos compradores".-***

COMPRE DIRECTO DE FABRICA

Somos Importadores
COMPRE DIRECTAMENTE DE BRASIL

CASA ZAMORA

CAMAS CUCHETAS
EL MEJOR PRECIO
$ 129.-

Casa Central: Avda. Colón 3645 - Tel. 27491
Suc. Centro: San Martín y Pringles - Tel. 29748
Suc. Azul: 25 de Mayo 582 - Tel 24419

LA REGLAMENTACION NO ES LA ADECUADA

Desde que hace más de un año y medio irrumpieron los remises en Olavarría el mercado no deja de crecer. Hoy, son cerca de 40 las agencias distribuidas por la ciudad y parece que la demanda ya no es tanta. Se hace imprescindible un cambio en la reglamentación.

Los buenos tiempos en que los llamados telefónicos a las agencias de remises se repetían cada 3 ó 5 minutos son historia. El rápido incremento de este rubro nuevo para Olavarría parece llegar a su techo. Las 40 agencias que se reparten por este territorio ya cubren las demandas de la ciudadanía y hasta, en algunos casos, deben recurrir a estrategias de competencia para atraer clientes. Pero eso parece no alcanzar. Varias de las personas consultadas por MAGAZINE EMPRESARIAL coincidieron en que urge la necesi-dad de modificar la reglamentación existente, para que de este modo no se abran nuevas agencias con 1 ó 2 vehículos y cierren a los pocos meses.

A grandes rasgos, la reglamentación para los remises exige que los automóviles lleven la identificación municipal con el número asignado para su verificación y realicen la desinfección cada un mes. Pero fruto de la desregulación que reina en el país, la libertad de empresa no impide que aparezcan cada tanto nuevas agencias sin que haya un marco legal en el que se exija un mínimo de unidades para brindar el servicio. "Ese es el problema", comentaron algunos de los choferes consultados para este informe. "Hay que reglamentarlo de otra forma. Que cada agencia tenga una cantidad determinada de autos, porque de lo contrario abre una agencia con solo un auto, dura dos meses y luego cierra. Y eso no es bueno para nadie. Por eso, habría

CASA SPINELLA HIJOS S.A.C.I.

Concesionario FORD - VOLKSWAGEN

CORONEL SUAREZ 1901
7400 OLAVARRIA

TEL. (0284) 40840 / 40842
FAX (0284) 40841

que poner un mínimo de vehículos para que la agencia se vea obligada a durar un tiempo más o menos razonable".

Tal vez por esto, la situación comparada con un año atrás encuentra un mercado saturado. Se han abierto muchas agencias y la rentabilidad ya no es igual. Para los propietarios de los automóviles todavía queda un margen de relativa ganancia, pero para muchos de los choferes habilitados para manejar remises no tanto. Aseguran que antes, además de ganarse el pan, podían ir pagando la cuota de un auto. Pero ahora solamente alcanza para vivir. Hoy se siente la recesión. Han puesto agencias en todos los barrios, y la comodidad del cliente se ve satisfecha de ese modo. Hasta pusieron una agencia de remis en la Terminal.

El mapa sobre el que se levanta este servicio a la población habla de un cuentapropismo emergente de una situación económica en crisis. Y la falta de una reglamentación adecuada a veces incide de manera negativa.

Las agencias, que en algunos casos pertenecen a un solo empresario y en otros a varios socios, han visto mermar su caudal de clientes. Sobre esta incidencia, no faltan quienes recurren, como en muchos otros comercios, a ofrecer una ventaja extra a los usuarios. Bonos con los que el cliente puede participar gratis del sorteo de un televisor, por ejemplo. Pero parece que esto tampoco aumenta la rentabilidad del negocio. Y en muchos casos no se justifica. De todos modos, esta es una situación coyuntural. La economía argentina no es floreciente. "La mayoría de la gente no tiene plata". En tiempos de verano, también ocurre que algunas personas están de vacaciones y los escolares no se mueven".

En esta época, todos coinciden que ha mermado la demanda. No obstante, parece que las perspectivas para este 1995 no se modificará demasiado. Quienes están en el ramo lo ven más flojo que el 94, "debido a la enorme cantidad de agencias". Vale aclarar que la mayoría de ellas abrieron durante el año pasado.

Producto de un mercado liberado, las tarifas de los viajes las estipula cada agencia. Pero la necesidad de conseguir clientes muchas veces traiciona y, en algunos casos, los precios se bajan día a día. Los viajes a larga distancia se están haciendo a un precio demasiado económico, y casi no alcanza a cubrir los costos de mantenimiento del automóvil.

Otro síntoma de la poca oferta de trabajo que tienen los remises se observa simplemente en la calle. Antes, cuando la demanda de la gente desbordaba la capacidad de las pocas agencias existentes, podía verse a algunos automóviles con la franja de color sobre su parabrisas violando las normas de tránsito. Cada tanto, los accidentes eran protagonizados por remiseros apurados porque otro cliente esperaba su servicio. Las exigencias eran mayores. Había llamados cada 3 ó 5 minutos. Entonces, se quería llegar más rápido al usuario. Pero desde hace 4 meses el panorama es otro. Los choferes no están tan apurados y no hay "motivo" para violar las normas de tránsito.

Hasta ahora, las cosas están dadas de este modo. Seguramente, durante este año seremos testigos del cierre de varias agencias de remises si la situación no mejora. Y el primer paso para actuar en consecuencia tendrá que ser dado por aquellos que tienen responsabilidad sobre las reglamentaciones.

Roberto Vidal
FABRICA DE
HELADERAS COMERCIALES
RV
Administración y ventas: Pringles 2214 - **Fábrica:** Moreno y Avda. De los Trabajadores

Fábrica
de Mosaicos

BOSCHI

Sanitarios - Revestimientos
Amoblamientos integrales de cocina

Belgrano 3071 - Tel.20518
Tel/Fax 26163 - OLAVARRIA

BIMA S.R.L.
EDIFICIOS Y VIVIENDAS - MOVIMIENTOS DE SUELOS

PAVIMENTOS DE HORMIGON - ASFALTO
SERVICIOS INDUSTRIALES

Islas Malvinas 5051 - Tel. (0284) 25905
7400 - OLAVARRIA

Adhesión de

CARMELO BLANDO E HIJOS
S.A.C.I.F.A.

Prestadores de servicios fúnebres
AMBULANCIA - TRASLADOS - VELATORIOS

Belgrano y España
Teléfonos 20631/25061 Olavarría

Salón Fotográfico

Espelet

Gente que cuida su imagen

Foto Carnet
Video Filmaciones

V. López 2623 1º P.Of.1
Teléfono (0284) 2-2215
Dom.Part. España 2383 2º P.Dpto.5
Teléfono (0284) 2-3818 Olavarría

J L R

PLEGADIZAS OLAVARRIA

AMOBLAMIENTOS DE COCINA
"ESCORPIO"
PLACARDS

Fábrica: JOSE L. ROSSINI

SARMIENTO 2051 - TEL.0284-25445

ESTUDIO CONTABLE E IMPOSITIVO

Roberto O. Schmale
Contador Público Nacional

Lavalle 2545 - Tel. (0284) 26586

MERCOSUR:
Una realidad económica para Sudamérica

En la ciudad brasileña de Ouro Preto, los presidentes Lacalle, de Uruguay, Franco, de Brasil, Menem, de Argentina y Wasmosy, de Paraguay, sellaron con su firma la integración regional.

El 1 de enero de 1995 nació en Sudamérica una nueva potencia económica mundial. Integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, a los que se sumarán Bolivia y Chile, el Mercado Común del Sur (Mercosur) es la segunda unión aduanera del mundo después de la Unión Europea (UE). De este modo desaparecen gradualmente las fronteras comerciales entre los países que lo integran, se forma un mercado importante de más de 200 millones de consumidores con una producción interna de 800.000 millones de dólares y se conseguirán numerosas ventajas con países del resto del mundo a través del Mercado Común Europeo y el Nafta. Aún quedan algunos puntos pendientes, por lo que la integración final recién se dará durante el nuevo siglo.

Una realidad económica...

Concebido el 26 de marzo de 1991 mediante el Tratado de Asunción, el Mercosur adquirió formalmente su condición final el segundo dia de este año, cuando en Brasilia los presidentes de los cuatro paises integrantes se reunieron con sus pares de Chile y Bolivia para participar de la firma de los "protocolos de Ouro Preto", por parte del recién asumido Fernando Henrique Cardoso en Brasil.

Los ajustes preliminares no resultaron simples y generaron en los dos paises mayores (Brasil y Argentina) un importante número de concesiones y tiempos a favor de Paraguay y Uruguay. No obstante, el Mercosur se concretó para crear un mercado sin barreras al comercio entre las regiones para obtener un mejor aprovechamiento de los recursos económicos y así incrementar el nivel de competitividad entre todas las actividades productivas. De este modo se espera que el próximo siglo genere condiciones que finalmente tengan ingreso en los restantes mercados regionales del planeta.

Si bien los expertos aseguran que no habrá cambios drásticos en la vida diaria, en el ciudadano común, lo visible aparecerá sobre las empresas en relación a la actividad económica. Aumentará el comercio y la cantidad de bienes disponibles, y habrá mejores precios debido a la reducción de las barreras arancelarias. En esta tarea, el Mercosur busca adaptar las estructuras administrativas y de gestión -tanto públicas como privadas-, readecuar las aduanas y fronteras a la nueva realidad y que las empresas acompañen el proceso.

A pesar de haberse constituído una zona de libre comercio entre los cuatro paises, cada integrante del Mercado Común del Sur conservó una determinada cantidad de bienes contra la competencia de sus socios. En el caso argentino, esas restricciones arancelarias (entre el 20 al 30 por ciento) se conservan en 221 productos, a quienes se les mantienen sus beneficios. Por su parte, la industria azucarera y automotriz permanecerán fuera de la integración hasta que finalice el siglo, y recién a partir del año 2000 se les podrá eliminar el arancel de importación.

PROBANZA FRANCISCO E HIJOS S.A.

Fraccionamiento de encurtidos
almacén por mayor

Avda. Pringles 2028 - Tel.FAX (0284) 22755 - Tel. 26769
7400 OLAVARRIA

El crecimiento económico mediante el intercambio entre los países integrantes del Mercosur fue muy importante. Entre 1990 y 1993 el volumen de las importaciones y exportaciones se multiplicó en más de cuatro veces, y el comercio interzonal se incrementó de 4.000 a más de 10.000 millones de dólares entre 1990 y 1994. Argentina, por ejemplo, colocó en la región el 28 por ciento de sus exportaciones totales durante 1993.

En el caso de nuestro país, tiene un aliado de lujo, el Brasil (un mercado cuatro veces superior al argentino). Allí se vende una variada clase de productos, entre combustibles, máquinas y aparatos eléctricos, cereales, material de transporte, lácteos, harinas, pastas, automóviles, etc. El año pasado, las importaciones brasileñas aumentaron un 20 por ciento, casi el doble de lo que subieron sus exportaciones.

El Mercosur no sólo significa un punto de importancia para la integración económica de toda Sudamérica, sino también estrechará vínculos extra regionales más fuertes. En este sentido, hay un marcado interés demostrado por los integrantes del Mercado Común Europeo y el Nafta, para realizar un acuerdo de intercambio.

En la declaración final que firmaron los cuatro presidentes de Argentina (Carlos Menem), Brasil (Fernando Cardoso), Uruguay (Luis Lacalle) y Paraguay (Juan Carlos Wasmosy), existe un párrafo especial donde se dice que esto apenas recién empieza.

Hay un camino infinito de desarrollo. Hay una esperanza muy fuerte.

EN POCAS PALABRAS

El Mercosur es, por el momento, la integración de actividades de cuatro países que comprenden una superficie de 12 millones de kilómetros cuadrados y una población de 200 millones de habitantes. Digimos por el momento, ya que que existen amplias posibilidades de que se integren nuevos países al Mercado Comun del Sur.

Hasta ahora, el Mercosur está conformado por cuatro países: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. En un corto plazo se sumarán Bolivia y Chile, y existen pedidos expresos de integración por parte de Perú y Colombia.

Para los cuatro países integrados, la producción de bienes y servicios se estima en un valor de 750.000 millones de dólares, y el ingreso per cápita en alrededor de 3.700 dolares.

En cuanto a la actividad industrial, el Mercosur significa la integración del 40 por ciento del producto bruto regional. El sector produce un 11 por ciento del total y los servicios el 49 por ciento.

El Mercado Común del Sur comprende una política económica regional de largo plazo que genera una unión aduanera entre los cuatro países.

Es la materialización de un mercado sin barreras al comercio inter-regional para un mejor aprovechamiento de los recursos económicos existentes, incrementando el nivel de competitividad de todas las actividades productivas.

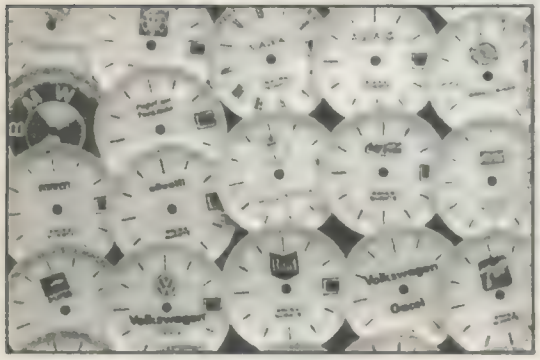
Se creó la Comisión de Comercio, un órgano intergubernamental que tiene a su cargo la aplicación de los instrumentos de política comercial que fuera acordada por los gobiernos para el funcionamiento de la Unión Aduanera.

Desde que se firmó el Tratado de Asunción en 1991, el comercio interzonal se incrementó de 4.000 millones de dólares en 1990 hasta más de 10.000 en 1994.

Patentes y marcas

Con la creación del Mercosur, la Cámara Empresaria de Olavarría ha recibido una enorme cantidad de consultas respecto a la protección de las patentes y marcas en los países incluidos en dicha Convención. Por ese motivo nos parece oportuno aclarar algunos puntos al respecto.

Ya están apareciendo casos de inescrupulosos que están adueñándose de marcas registradas en otros países sin el consentimiento de su titular original, entorpeciendo luego el comercio internacional a los verdaderos productores y produciendo confusión en el público consumidor respecto del origen de la mercadería. Por este motivo y muchos otros más, los empresarios deben tomar los recaudos necesarios para no tener que embarcarse en largos, inseguros y costosos juicios internacionales o, lo peor, tener que cambiar de marca.



En la actualidad no existe un registro unificado, como por ejemplo el que ya existe en el Mercado Común Europeo, debiendo, entonces, obtener los registros país por país. Para esto, es necesario proceder a las distintas registraciones, ajustándose a cada una de las normas locales.

No obstante lo expuesto, es de utilidad el acogimiento al Convenio de París, el cual establece una pluralidad de ventajas en los trámites en los países adheridos, dado que este Convenio se refiere únicamente a temas de Propiedad Intelectual e Industrial. Todos los países del Mercosur también están adheridos al Convenio de París.

En efecto, al solicitar un registro en el país de origen, se puede luego presentar la extensión de la solicitud reivindicando la fecha de presentación original. Para ello existen los siguientes plazos: en el caso de una Patente de Invención, 1 año; Marcas y Modelos Industriales, 6 meses.

Esto implica una gran ventaja. Permite, una vez efectuada la solicitud en el país de origen, hacer los estudios de mercado necesarios para luego, cuando se está seguro de su necesidad, extender la protección a los países donde se explotarán los productos en cuestión (de todos modos, el registro en los países limítrofes no es costoso).

En la Cámara Empresaria de Olavarría se lo podrá asesorar en particular según sus necesidades.

SUPERMERCADOS tres ★★★

SEGUNDA PARTE

EN BUSCA DE LA CALIDAD

LAS NORMAS ISO 9000

por el Lic. Ricardo Cerviño

En el artículo anterior decíamos que la familia de Normas ISO 9000 no eran Normas o Especificaciones Técnicas de Productos (Materiales/servicios), sino que eran aplicables a los Procesos que los generan. Entendemos por Proceso a toda Transformación de un Insumo (Datos de Entrada o Input del Proceso) en un Producto (Resultado, Salida o Output del Proceso), poseyendo éste Producto un Usuario o Cliente.

Durante esta transformación se le va Agregando Valor a dichos Insumos a medida que los mismos avanzan a lo largo del Proceso. Los Insumos del proceso puede ser, entre otros:

-Materias Primas
-Repuestos
-Energía
-Medio Ambiente
-Información
-Capital
-Tiempo

Los Productos del Proceso Integral (Una Empresa vista como un Proceso Global) son, entre otros:

-Materiales
-Servicios
-Rentabilidad de la Empresa
-Imagen Empresaria

Si este Proceso, en el cual ciertos Insumos se transforman en Producto, está bajo control, va a dar un producto que cumple con ciertos requerimientos Prefijados (Requerimientos Técnicos del Producto). Estos Requerimientos están relacionados con la llamada Calidad del Producto. Para que un proceso esté controlado o bajo control debemos prefijar y cumplir ciertos métodos y variables de trabajo (Requerimientos del Proceso), de forma tal de obtener el Producto (Materiales/Servicios) deseado u ofrecido.

Estos Requerimientos están relacionados con la Calidad del Proceso. En el caso de que el Proceso se descontrole, resultará en una alteración de la relación en que se utilizan los insumos y generalmente en un cambio no controlado, ni deseado del producto de dicho proceso.

Esto se puede resumir diciendo que los resultados de un proceso son, por un lado, los productos ofrecidos o deseados y, por otro lado, los productos no deseados, que aparecen como productos secundarios de todo proceso. Estos productos secundarios son:

-Desechos en general
-Retrabajos
-Consumo de recurso naturales
-Pérdida de la imagen de la empresa
-Consumo de recursos
-Consumo innecesario de energía
-Emisiones (Polución ambiental, contaminación de aguas, etc.)

Se hace evidente de esta discusión que cuanto más "controlados" (Bajo control) tengamos nuestros procesos:

-Menor va a ser la proporción de productos secundarios.
-Mejor la calidad, tanto de productos como el proceso global (Empresa) que los genera.
-Mayor va a ser la productividad.
-Menores los costos o mayores los beneficios: Optimización de la relación costo/beneficio.

En calidad se considera que existen Fábricas o Empresas:

-Una genera beneficios (Productos ofrecidos o deseados)
-Otra genera costo (Productos secundarios)

Mejoremos la calidad de nuestro procesos de forma tal de minimizar la producción de materiales/servicios secundarios: "Optimicemos el uso racional de nuestros recursos naturales"

Supermercado "El Imparcial"

Sobre las tinieblas de su presupuesto,
hay una luz en su economía.

Visite y compare
Calidad, Precio y Atención...

Belgrano y Tacuarí - Teléfono 27913 - Olavarría

¿Qué es el C.I.E.I.?

La información se constituyó en la actualidad en uno de los más importantes factores para producción, y brindarla desde el sector público, es seguramente el mejor instrumento de apoyo que una empresa puede recibir.

Con este criterio se creó el Centro de Información y Estadísticas Industrial (CIEI), como un intento conjunto entre la Secretaría de Industria de la Nación, el Instituto Nacional de Tecnología Industrial y los gobiernos provinciales, para lograr una mayor "llegada" hacia el estrato PyME de todo el país.

¿Cómo funciona el CIEI?

La coordinación central se encuentra en la Capital Federal, desde donde se supervisa el accionar de los 27 Centros de Información PyME (CIP) distribuidos a lo largo de todo el país.

Se dispone de una red informática interconectada con todo el país, que incluye una base de datos PyMEs y el servicio correo electrónico.

¿Qué servicios se ofrecen?

Entre los servicios que brinda el CIEI están:

-Base de Datos Central con informaciones varias.

-Asistencia directa a empresarios a cargo de los directores de los CIP y del personal de la coordinación.

-Organización de cursos de capacitación para empresarios PyME.

-Acceso al directorio de empresas con 7000 inscriptos.

-Asesoramiento al empresario sobre diversos programas crediticios existentes, como también el armado de carpetas para su presentación en las entidades financieras.

-Resolución de pedidos de información para empresas.

-Operativos descentralizados del Registro Industrial de la Na-ción.

-Programa de Autodiagnóstico Asistido a empresarios inscriptos en el directorio.

¿Cómo se colabora en la asistencia y la capacitación?

En el marco de la internacionalización económica que está viviendo la Argentina, el cambio de la gestión empresaria en términos de competitividad se hace indispensable. En este sentido es que el CIEI incorpora entre sus ofertas de servicios un Programa de cursos de capacitación dirigido especialmente hacia el pequeño y mediano empresario.

Otro servicio concreto para las PyMEs es el Sistema de Informa-

METALURGICA MITRE S.A.

MONTAJES INDUSTRIALES
MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO

PARQUE INDUSTRIAL OLAVARRIA
TEL. (0284) 20614 / 26934 - C. CORREO 378 - 7400 OLAVARRIA

ción vía consultas puntuales. Esta tarea permite que se realicen consultas específicas sobre una amplia gama de temas relacionados con la gestión diaria de la empresa, o con sus nuevos proyectos.

Tecnologías, materias primas, insumos, regímenes de importación y exportación, precios referenciales, contratación de servicios, ventas, mercados, entre otros, son los campos en los que suelen encuadrarse las consultas.

¿En qué proyectos se trabaja actualmente?

La realización de Diagnósticos y Asistencia Técnica en cada PyME de las empresas que integran el Directorio.

Se efectúa una visita técnica en cada empresa a los efectos de relevar los aspectos principales que la caracterizan y recabar los datos que permitan realizar un diagnóstico de situación y perspectivas.

A partir del diagnóstico se elabora una serie de recomendaciones que permita a las empresas un racionalizado uso de recursos, a fin de ganar en competitividad.

Otro importante servicio que se realiza es el asesoramiento a empresarios en cuanto a los instrumentos de promoción existentes en la Secretaría de Industria de la Nación. El CIEI ha canalizado y resuelto una infinidad de dudas en este servicio.

Empresas de Olavarría en Programa Nacional de apoyo a las PyMEs

Durante los días 13, 14 y 15 de diciembre se realizó en cinco empresas de Olavarría actividades vinculadas al programa nacional de apoyo a las PyMEs.

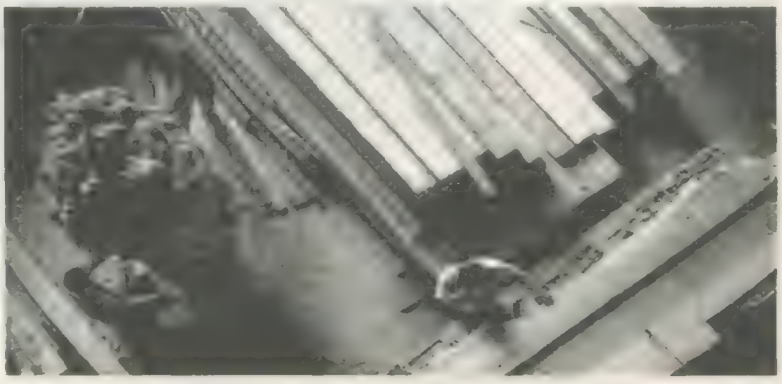
El plan consiste en la ejecución, por parte de la Secretaría de Industria de la Nación, a través del Centro de Información y Estadística Industrial (CIEI) y la Cámara Empresaria de Olavarría con su Centro de Información PyME (CIP), de un autodiagnóstico asistido en las empresas.

El autodiagnóstico realiza un estudio completo de la situación y perspectivas de cada empresa en particular, y sugiere con posterioridad líneas de acción que deben seguirse para lograr la transformación a la adaptación que exigen los nuevos mercados y realidades.

En esta oportunidad, las empresas destinatarias del Sistema fueron:

Casa Zamora
Raúl Roberto Vidal
Pedro Alessio e Hijos
Boschi Hnos.
Metalúrgica Mitre S.A.

La continuación del programa está prevista para el mes de Marzo de 1995, para lo cual las empresas interesadas en este programa deberán dirigirse a la delegación del Centro de Información PyME, con sede en la Cámara Empresaria de Olavarría.



En Olavarría la Pizza está en...

FRANCI Pizzerías

Servicio a domicilio

Rivadavia 2617 - Rivadavia y San Martín - Tel. (0284) 25531 - Olavarría

Síntesis del proceso exportador

Muy evidente son las necesidades de incrementar las exportaciones con la finalidad de diversificar la operativa comercial de las empresas, buscando oportunidades en el exterior y no depender exclusivamente del mercado interno.

A continuación ofrecemos una síntesis de todo el proceso exportador con la finalidad de que las PyMEs puedan analizar y decidir en cuestión.

a) Si el país receptor tiene barreras arancelarias para su productos.

b) Cuánto importa este país de dicho producto.

c) Los gustos y condiciones del mercado receptor.

d) Características del flete.

e) Formas de Pago.

g) Existencia o no de normas de calidad o sanitarias.

h) Existencia o no de barreras para-arancelarias

Si todas estas condiciones son convenientes para el negocio, el próximo paso es fijar el precio de venta.

Para esto es fundamental evaluar los estímulos estatales a estas operaciones, los mecanismos de reintegros y las exenciones impositivas.

En resúmen, para obtener el precio de exportación debe considerarse:

1- Posición arancelaria: clasificación en el nomenclador.

2- Régimen de reintegros.

3- Exenciones:

a) IVA (las mercaderías a exportar están exentas de este gravámen)

b) Impuesto a los Ingresos Brutos (ídem anterior)

c) Impuestos internos: se aplican a tabacos, alcoholes, bebidas alcohólicas, cubiertas para neumáticos, aceites lubricantes, cervezas, vinos, etc.

4- Impuestos a las ganancias: las exportaciones no están exentas.

5- Régimen de importación temporaria: los importadores tienen acceso a los insumos importados necesarios para elaborar sus productos.

6- Draw Back: restitución de impuestos a las importaciones, cuando éstas fueran hechas para luego exportar.

7- Recupero de créditos fiscales de IVA.

En síntesis, el precio de exportación es el resultado del costo del producto más los gastos de exportación, menos los incentivos, más las utilidades.

En la segunda etapa del proceso exportador el empresario

impresos universal
ESPECIALIDAD EN TRABAJOS DE TIPOGRAFIAS Y OFFSET
SOCIOS DE LA CAMARA EMPRESARIA 10 % DE DESCUENTO
CASA CENTRAL: RIVADAVIA 2174 - TEL. (0284) 25970 - 7400 OLAVARRIA
SUCURSAL: SANTAMARINA 1368 - TEL. (0285) 20874 - 7414 LAPRIDA

debe iniciar una serie de trámites que concluirán con la entrega del producto al comprador y el cobro del precio.

Ello son:

a) Contratación de servicios de exportación (Bancos, despachante de aduana, flete, seguros, agencia de cargas).

b) Identificación del medio de transporte y aviso al cliente de las fechas de embarque y arribo.

c) Planeo de la operación al banco interviniente.

d) Emisión de la documentación (facturas, certificados de origen, formularios, pólizas de seguro, certificados sanitarios y de calidad, lista de empaque, remaneo de tamaños y cantidades).

e) Preparación del despacho aduanero.

f) Gestión del despachante de aduana.

g) Oficialización del despacho aduanero.

h) Embarque y despacho de la carga.

i) Financiación de la venta.

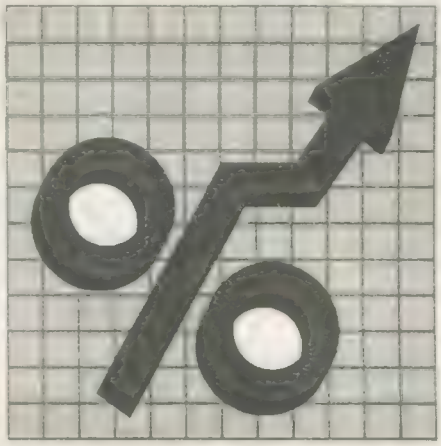
Condición "sine quanon" para realizar una venta internacional: Que el exportador se inscriba en el Registro de Importadores de la administración Nacional de Aduanas.

VENDER MAS Y MEJOR

Implica satisfacer al cliente

Vivimos tiempos difíciles para incrementar las ventas. Puede lograrse vendiendo más a los actuales clientes, logrando nuevas clientes o mejorando la eficiencia del equipo de ventas.

La cuestión es de qué manera conseguir uno o más de estos interesantes resultados, creando tácticas e incluyendo herramientas de análisis y de gestión con la intención de resolver el problema.



Toda empresa necesita vender con rentabilidad cuando sea capaz de producir. El presupuesto anual general depende, por supuesto, del presupuesto de ventas en el marco de una gestión orientada al márketing. Por eso es importante poner énfasis en la imagen de la empresa, marca, organización comercial y producto y, por sobre todas las cosas, saber identificar las necesidades del cliente resolviendo sus problemas.

La experiencia de todos los días nos enseña que cuando el cliente entra a un comercio o recibe un servicio se siente, en la mayoría de los casos defraudado, ya que es por lo general muy mal tratado. Creemos que es vital y necesario modificar abruptamente el perimido criterio de que la calidad y el servicio al cliente tienen relativo interés comercial y si convertirlo en el principal objetivo con la finalidad de vender más y mejor.

Sin dejar de lado otros factores, es preciso consolidar los valores del "conductor" activo, pujante y capaz, con el consiguiente apoyo institucional a la iniciativa empresaria, renovando la dirección con potables generaciones de empresarios.

ALOAR PUBLICIDAD

ANALIA LUJÁN HEINRICH

Moya 2444 - Tel. (0284) 23684 - 7400 OLAVARRIA

CHICHE ANDREIS

Estrella con luz propia

En el escenario de la vida,
donde todos
somos actores,
extras, técnicos, etc.; fuiste
"estrella"
con luz propia.
Tu impronta quedó
grabada en la historia de
esta ciudad.
Tus intervenciones y
ocurrencias transitarán
y transitarán en cada
encuentro, entre
quienes te conocieron,
entre quienes fueron
tus amigos.

por Alberto Peña

La magia de esos actos la contarán también quienes no tuvieron la hermosa suerte de tratarte, de estar aguardando lo inesperado, con el asombro que sólo pueden provocar los elegidos: LOS ELEGIDOS... ¿por quién? ¡por Dios, naturalmente! El, a cada lugar, hace llegar sus "personajes", esos que transitan la vida terrenal sembrando sonrisas y alegrías tan sólo con su proceder.

También son ejemplo de corrección y formadores de una buena familia, como la tuya, a la que dejaste la mejor de las herencias: ser poseedor de una parte de la historia olavarriense, con muchos... muchos amigos.

La herencia de haber sido un comerciante emprendedor, honesto, donde el negocio y la alegría iban de la mano. ¿Quién no recuerda esos "memorables" remates de antigüedades donde -como un mago histrionista- nos deleitaste a cada instante con tus ocurrencias y humor... y además, ¡vendiendo todo!...

¿Te acordás de cuando "El Chiche" hizo 'lo del casamiento'?... ¿No sabías...? Resulta que...

¿Sabías lo que hizo "El Chiche" un día en "El Plaza Bar"...? Ah!, no sabés... Resulta que...

Gracias, Chiche. Seguro que allá arriba estarás haciendo de las tuyas, mirándonos... y haciéndonos un guiño.

Hasta pronto.

ESTUDIO JURIDICO ALEM

Julio H. Alem - Julio H. Alem (H) - Carlos María Alem

Lamadrid 3345 - Tel. (0284) 20151/26536 - Olavarría

PRON Y ROJAS S.A.C.I.F.I.A.
RECTIFICACION

"Al servicio del mundo tuerca"

Avda. Colón 3547 - Tel. (0284) 22803
7400 - Olavarría

Confitería y Panadería

Venus

Bombones - Masas - Sandwich

Necochea 3018 - Tel. 22131 - 7400 Olavarría

RETENES - CRUCETAS
BOMBAS DE AGUA
CAJAS Y MANGUITOS

* RETENES
* CRAPODINAS
* REPARACION DE BOMBAS DE AGUA

TODO RULEMAN

Distribuidor Oficial:

TIMKEN - SKF - MAR

Avda. Del Valle 3036 - Tel. (0284) 26794

Estudio
CONTABLE E IMPOSITIVO

Gustavo Spina

San Lorenzo 2615 - Telefax: (0284) 28635
7400 OLAVARRIA

AUTOSERVICIO

SAN CAYETANO

de Palomeque y Picazzo

Avda. Sarmiento 2002 - Tel. (0284) 31021
7400 - OLAVARRIA

CAMARA EMPRESARIA DE OLAVARRIA

Presidente	ORFEL SPINELLA
Vice-Presidente Iº	FLORENCIO POYO
Vice-Presidente IIº	ALBERTO PEÑA
Vice-Presidente IIIº	JORGE ZANAZZI
Secretario	JUAN TABARELLI
Pro-Secretario	ROBERTO VIDAL
Tesorero	ROBERTO SCHMALE
Pro-Tesorero	MARCOS CAPITANICH

Vocales Titulares

ROQUE PARRA
ALFREDO ROJAS
GERMAN AINESEDER
GUSTAVO SPINA
JOSE L. ROSSINI
HORACIO PONCE DE LEON
JULIO FERNANDEZ
PEDRO CAPRI
DANIEL TORRES
CARLOS BLANDO

Vocales Suplentes

RICARDO MOYANO
JOSE MARIA VIGO
ROBERTO BOSCHI
JUAN P. PICASSO
HUGO MARCONI
VALENTIN DOS SANTOS
MARCELO SINGLA
ALBERTO AITALA

Revisores de cuentas Titulares

GINO ALESSIO
NICOLAS MAFFIOLI
CARLOS A. MORALES

Revisores de cuentas Suplentes

MARIO LURBET
ARNALDO JUAIEK

Jurado

IBERICO MORA
JOSE V. ANTONIO
CLEMENTE ORSATTI
HECTOR ZANELLI
RICARDO ALEM

Gerente

RICARDO HALTER

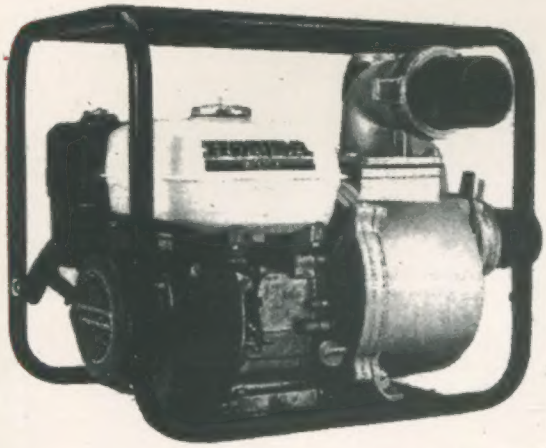
SINTESIS

El secretario de Industria, Carlos Magariños, dijo que la Argentina tuvo un fuerte y desequilibrado crecimiento industrial, ya que no todas sus regiones participaron del mismo modo de este fenómeno. ``Esta regionalización tiene por objetivo un área que en el pasado se resolvía con el impuesto inflacionario o con regímenes de promoción que subsidiaban grandes áreas de la industria". Dijo que ahora, ``cuando no podemos transferir recursos a los industriales, porque la so- ciedad reclama que le paguemos a los docentes, a los jubilados y a los maestros, volvieron al vocabulario palabras como costos, eficiencia y productividad".

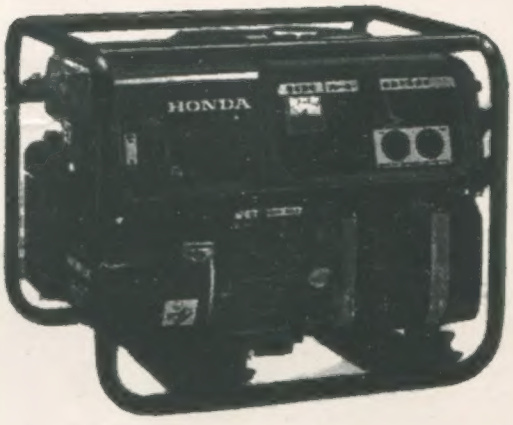
Trece años después Chrysler está de vuelta. El gigante automotriz que Lee Iacocca salvo del abismo regresa al país para fabricar el Jeep Grand Cherokee; un 4x4 de lujo que hoy se vende a 50000 dólares en la Argentina, pero que en los Estados Unidos cuesta 23000. Con la mirada puesta en el Mercosur Chrysler se asocio con Fiat Iveco, la fábrica de camiones con base en Córdoba. Juntos invertirán más de 100 millones de dólares para poder producir ya a partir de 1996 su primer Cherokee. En plena crisis financiera y de confianza de los inversores internacionales, en el Gobierno recibieron alborozados el pedido de radicación de la automotriz.

HONDA®

PRODUCTOS DE FUERZA



Bombas de agua
Autocebantes
De 30 a 60.000 Lts./hs.



Grupos Electrógenos
desde 0,5 a 12 KVA

Concesionario Oficial para Olavarría y Zona

HUGO DI MARCO

Sistemas Energéticos

Proveemos a agentes - Consúltenos sin compromiso

Vergara 2683, entre Coronel Suárez y General Paz (frente al arroyo)

Tel/Fax 0284 - 41694 - Radiollamada 21242 - Olavarría

NOVA Editorial

artista & prandini

Todo El Siglo Junto a Ud.

BANCO DE OLAVARRIA 1900

BANCO DE OLAVARRIA